

# Comunicación gestual en el colegio 8

**Título:** Comunicación gestual en el colegio 8. **Target:** Primaria. **Asignatura:** Didáctica. **Autor:** Juan Aragón Atencia, Maestro, especialidad CC. Sociales, Ed. Infantil, Ed. Primaria, Ed. Física y P.T., Funcionario del cuerpo de maestros.

Vivimos en una cultura visual completamente, desde el bombardeo de los anuncios hasta los distintos puntos de venta de un supermercado, desde la presentación de un discurso político hasta unos informativos de televisión. Todo nos entra por los ojos; el plato de la comida, la arruga en el pantalón de la persona que se acaba de sentar a nuestro lado en el vagón de metro. Sin hablar de carteles y escaparates.

Pero dentro de lo tan acostumbrados que estamos con esta época tan de ver suspendemos de forma clara en los aspectos comunicativos básicos. Solamente un siete por ciento de la comunicación que hacemos de forma habitual es a través del lenguaje oral, lo demás son formas de comunicar no verbal. Y sin embargo sentimos verdadera fascinación por la comunicación exclusivamente del lenguaje. Obviamos de forma descarada la importancia del gesto, la posición corporal y las actitudes, cuando son en gran medida los grandes comunicadores. Somos capaces de creernos cualquier cosa que diga la boca, incluso sabiendo que cada diez minutos mentimos una media de tres veces (la mentira tiene muchos sentidos y a veces son omisiones). Luego no sería, por matemáticas, más rentable fijarnos un poco más en los distintos aspectos comunicativos que no solo y exclusivamente en la palabra.

Como hemos visto en otros artículos, el gesto y la postura nos ayuda a interpretar actitudes en los demás. La palabra es tan maleable como la intención del que la maneja, pero los gestos son tan naturales y tan inconscientes que son la fuente de la verdadera intención del emisor. Aprendemos a mentir de forma normal e inconsciente desde pequeños, pero aprendemos a mentir a medias. Los pulmones expulsan aire, estos vibran en las cuerdas vocales y este aire lo articulamos en la boca con los distintos miembros fonadores que en ella tenemos para que salgan las distintas palabras. No recuerdo quien dijo esto, es conocido. La intención en el cerebro para elegir lo que decir le faltaba en el aspecto intención de comunicación. Lo que nos cuentan es que el cerebro manda todo ese haz de impulsos para que vayan a los lugares concretos y muevan lo que tienen que mover. Les falta por decir que paralelamente a este proceso el cuerpo actúa de forma inconsciente ante toda esa amalgama de impulsos nerviosos, teatraliza según estándares que llevamos todos en nuestro interior. Si estamos agotados podremos poner la pose –voluntariamente– que queramos, podremos decir lo genial que nos sentimos, lo bien que lo estamos pasando... Las mil excusas que queramos, pero la boca se abrirá de forma inconsciente, los hombros se nos caerán mucho, buscaremos un apoyo o incluso sentarnos y la sensación de pesadez lo dirá hasta la última célula de nuestro cuerpo. Nos empeñamos a creer a la boca, a pesar de las estadísticas anteriores.

Hemos visto unas cuantas maneras muy básicas de interpretar las intenciones y lo que el cuerpo dice hasta ahora. De lo que no hemos hablado es que se puede educar el gesto hasta cierto punto, no controlar –demasiado–, pero si tener ciertos cuidados para una mejor comunicación.

Todos hemos visto a oradores, conferenciantes novatos, gente que habla por primera vez en público. Y sí, es un trago muy amargo para todos, salvo para los que están muy acostumbrados y además de adquirir esa soltura de oficio también aprenden “supuestos” trucos. Cuando no estamos acostumbrados solemos hacer muchas repeticiones de un apoyo en concreto, oral o gestualmente.

La primera reunión de padres del curso, no conocemos a nadie y nos preocupa dar una buena impresión. Si uno no tiene mucha soltura o no es muy extrovertido, hará de forma rítmica un patrón concreto, una repetición hasta la saciedad en su forma de comunicar que es la que quedará al final a los padres. Tamborilear con el lápiz, tocarse en determinado lugar, coger constantemente el papel-chuleta para dirigir la conversación,

golpecitos con la punta del pie. Son patrones muy comunes que irán pasando conforme vaya continuando la conversación y vayamos adquiriendo confianza en nuestro propio mensaje, conforme vayamos viendo que los padres están con nosotros en lo que les estamos contando. Son en definitiva unos cinco minutos que roto el hielo volvemos a ser más nosotros. Nos ha pasado en oposiciones, cuando un director empieza a hablar al claustro por primera vez. Incluso hay personas que siempre tienen ese punto de preocupación aunque hayan hecho muchas veces esa acción.

Son muchos aspectos los que hacen caótica la situación, elementos que explotan en un mismo momento, ese primer instante en el que iniciamos dicha situación. Trucos hay lo mismo que lugares donde encontrarlos, lo que nos interesa es hacernos conscientes de la situación y evitar dar una imagen de nerviosismo excesivo.

Por supuesto preparar bien la situación, incluso si podemos tener en cuenta un mayor número de aspectos que los normales más preparados iremos y mejor resultado obtendremos. Son unos primeros minutos que somos conscientes que puede ocurrir, lo que haremos es adquirir una postura lo más estable posible. Si nos sentamos encima de la mesa, un gesto que en principio puede parecer condescendiente pero con el cual llegamos a mejor visión de todos, no seremos conscientes que nuestro pie se balanceará excesivamente. Si por el contrario nos sentamos en la silla detrás de la mesa y cruzamos los brazos bloquearemos el mensaje (la posición cruzada, además de ser defensiva y otras cosas más, también nos bloquea como ya vimos anteriormente). Si buscar una posición que nos dé poco margen de maniobra en los primeros momentos. Estar sentados detrás de la mesa y sin objetos con los que podamos interactuar. Hacer consciente la situación, normalizarla, dejar que ellos hablen a través de dirigir preguntas... en fin, esa serie de baterías de consejos son un tema que aquí no nos interesa.

Con todo ello vamos a decir que nuestro gesto puede ayudar a dar un mensaje o puede dificultarlo y hacerlo incluso poco creíble. Si nos dicen “cariño te quiero”, sin levantar la mirada del teclado o mirando a otro lugar que no son nuestros ojos y sin buscar un contacto físico aunque sea leve... Cuántos de nosotros nos lo creeríamos. Casi ninguno forma consciente. Y quien lo creyese o tiene una inmensa necesidad de creerlo o de una manera subliminal sin saber el por qué le quedaría el poso de una duda. Lo mismo que puedes decirle alguien ese mismo mensaje mirando a los ojos, dando un abrazo efusivo y cualquier otro gesto de cariño y resultar excesivamente teatralizado y forzado. Por lo que no tener que hacer mucho teatro es siempre lo mejor, lo más sencillo, aquello de la solución más fácil y toda esa historia.

Por lo que esa reunión de padres debe tener la importancia para nosotros que debe tener, pero no más. Al final nuestro trato con ellos, con sus hijos serán lo que determinen mejor la impresión que dejamos y no la de una reunión orientativa. En la que nos deberíamos preocupar bien de lo que queremos comunicar y lo que pretendemos hacer con ellos y sus hijos durante los próximos meses. Aunque si tenemos una postura con pocas posibilidades de acción nos facilitará un poco la reunión.

Oralmente es más complicado, las redundancias de frases y palabras, una repetición constante y sin sentido son signos de nerviosidad. Y si aparecen ya la voz ahogada y suave, incluso temblor en las palabras...

•

#### **Bibliografía**

- El lenguaje del cuerpo, Allan y Barbara Pease- 2006.
- La comunicación no verbal, Flora Davis- 2012.
- Cómo detectar mentiras en los niños, Paul Ekman- 2010.